

Profesionálny nákupca

Tréning Profesionálny nákupca je určený pracovníkom nákupných oddelení, samostatným nákupcom a pracovníkom, ktorí sú poverení akýmkoľvek nákupom.

Nákup - kľúčový faktor zvýšenia zisku

- postavenie nákupu a logistiky v organizačnej štruktúre firmy
- stanovenie cieľov nákupu a logistiky
- nové trendy v oblasti nákupu

Riadenie vzťahov s dodávateľmi v nákupnom reťazci

- špecifikácia množstva a termínov dodávok a služieb
- proces špecifikácie požiadaviek a plánovanie dodávok
- nákupné riziká - ako a kde môžu dodávatelia ovplyvniť firmu
- tvorba dodávateľskej stratégie

Výber a hodnotenie dodávateľov

- kritériá pre hodnotenie potenciálneho dodávateľa
- identifikácia, prieskum a vyhľadávanie dodávateľov
- metódy hodnotenia dodávateľov
- hodnotenie finančnej spôsobilosti
- SWOT analýza (silné a slabé stránky) dodávateľov
- zaznamenávanie informácií o dodávateľoch
- vyhodnotenie Vami overovaných dodávateľov
- aktualizácia hodnotenia dodávateľských rizík
- dodávateľské vzťahy a typy zmlúv

Priebeh nákupu

- príjem dodávky, fakturácia, doklady a dokumentácia
- koncepcia dodržiavania kvality
- náklady na objednávku a na zásoby

Tvorba zásob v dodávateľskom reťazci

- obsah a cieľ riadenia zásob
- skladové operácie a skladové zásoby
- priemerná zásoba, minimálna zásoba
- riadenie a plánovanie skladových zásob
- systémy skladových zásob

Návrhy zlepšenia činnosti nákupu vo Vašej organizácii